

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Т.А. Пушкар

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

**З ВИКОНАННЯ РОЗРАХУНКОВО – ГРАФІЧНОЇ РОБОТИ
З КУРСУ**

«ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

**(для студентів 6 курсу заочної форми навчання
за спеціальністю 7.050107 – «Економіка підприємства»)**

ХНАМГ – ХАРКІВ – 2009

Методичні вказівки з виконання розрахунково – графічної роботи з курсу «Основи зовнішньоекономічної діяльності» (для студентів 6 курсу заочної форми навчання спеціальністю 7.050107 – «Економіка підприємства»)/ Укл.: Пушкар Т.А. – Харків: ХНАМГ, 2008. – 20 с.

Укладач: Т.А. Пушкар

Рецензент: к.е.н., доц. Островський І.А.

Рекомендовано кафедрою економіки і управління будівництвом і міським господарством, протокол № 1 від 29 серпня 2008 року.

ЗМІСТ

Вступ.....	4
1. Аналіз виконання зобов'язань з експортних операцій.....	5
2. Аналіз економічної ефективності експортних операцій.....	11
3. Аналіз накладних витрат при здійсненні експортних операцій.....	16
Список літератури.....	19

ВСТУП

В умовах глобалізації світового господарства і міжнародних економічних відносин підвищуються роль і значення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) як для економіки країни в цілому, так і окремого підприємства. Істотно міняються і цілі ЗЕД. Вона стає одним з пріоритетів національної політики і стратегії діяльності підприємства. Для регламентації ЗЕД створюються спеціальні міністерства, вводиться відповідне законодавство, укладаються міждержавні договори, створюються міжнародні організації.

ЗЕД на сучасному етапі має наступні особливості:

- 1) вона стає невід'ємною частиною діяльності підприємства, важливою галуззю економіки більшості країн світу; її частка у ВВП вельми значуща, в окремих країнах досягає 30% й більше і продовжує неухильно зростати;
- 2) перетворилася на дієвий засіб техніко-економічного, науково-технічного і суспільного прогресу;
- 3) все більшою мірою набуває яскраво вираженого соціального характеру; багато в чому сприяє вирішенню гострих соціально-економічних проблем, визначає стиль життя і роботи широких верств населення, істотно впливає на їх життя.

Разом з тим ЗЕД стає досить ефективним засобом економічної агресії і глобального придушення конкурентів, отримання економічних і політичних переваг. З'явилися такі нові поняття, як «національна економічна безпека», «національний економічний суверенітет», «інформаційна безпека підприємства», «економічна дипломатія» та ін. Розроблені й удосконалюються форми й методи захисту національних економічних інтересів і національної безпеки при вирішенні глобальних проблем ЗЕД.

Для багатьох українських підприємств зовнішньоекономічний чинник набуває особливої ваги. Більше того, окремі підприємства і навіть галузі, наприклад металургійна, автомобілебудівна виживають саме завдяки ЗЕД. Труднощі українських підприємств походять не тільки від багатьох несприятливих обставин усередині нашої країни, але й багато в чому обумовлені змінами в міжнародному бізнесі. Встигати за цими змінами українських підприємства часто не можуть з двох причин: по-перше, через складнощі в забезпеченні ресурсами і, по-друге, через відсутність належної підтримки з боку держави. Разом з тим ресурсний потенціал українських підприємств великий і розвиток ЗЕД дозволяє реалізувати його більш повно.

Ця розрахунково – графічна робота спрямована на здобуття студентами практичних навичок в розробці планів розвитку, оцінки виконання зобов'язань та ефективності діяльності у сфері ЗЕД підприємства.

Варіант РГЗ студент обирає відповідно до останньої цифри номера своєї залікової книжки.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства

1. Аналіз виконання зобов'язань з експортних операцій

Проаналізувати експортну діяльність підприємства за два роки. Дані для розрахунку подані в табл. 1.1, 1.2.

Дані для розрахунку за своїм варіантом доцільно представити у вигляді табл. 1.3. Результати аналізу зводять в таблиці (табл. 1.4, 1.5), а також подають у вигляді схем (приклад – рис 1.1 і 1.2).

Проаналізувати:

- 1) виконання зобов'язань за контрактом в кожному році;
- 2) динаміку експорту продукції підприємства в 2007 р у порівнянні з 2006 р.

Таблиця 1.1 – Дані для аналізу 2006 р.

		Відповідно до контракту									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
Багетні заготовки	Кількість	1000	2000	3000	1000	3000	2000	1000	2000	1000	3000
	Ціна	55	50	50	50	55	40	45	45	40	50
	Вартість контракту	55000	100000	150000	50000	165000	80000	45000	9000	40000	15000
Букові пиломатеріали	Кількість	250	200	250	200	150	200	250	300	250	250
	Ціна	60	55	55	60	60	60	50	50	55	60
	Вартість контракту	15000	110000	13750	12000	9000	12000	12500	15000	13755	15000
Фактичні результати											
Багетні заготовки	Кількість	934	1840	2742	982	2880	1854	994	1910	910	1618
	Ціна	53	48	46	48	53	40	42	44	40	48
	Вартість контракту	49502	88320	126132	47136	152640	74160	41748	84040	36400	77669
Букові пиломатеріали	Кількість	180	140	90	160	100	120	220	280	250	220
	Ціна	58	58	55	62	60	62	52	54	54	64
	Вартість контракту	10440	8120	4950	9920	6000	7440	11440	15120	13500	14080

Таблиця 1.2 – Дані для аналізу 2007 р.

		Відповідно до контракту									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
Багетні заготовки	Кількість	1500	2200	2800	1200	3200	1500	1200	2500	1200	3100
	Ціна	53	55	52	55	55	50	48	50	45	60
	Вартість контракту	79500	121000	145600	66000	176000	75000	57600	125000	54000	186000
Букові пиломатеріали	Кількість	200	250	280	200	150	210	280	250	220	300
	Ціна	62	60	60	58	65	60	50	55	50	65
	Вартість контракту	12400	15000	16800	11600	9750	12600	14000	13750	11000	19500
Фактичні результати											
Багетні заготовки	Кількість	1200	2200	2500	1200	3100	900	1150	2400	1200	3000
	Ціна	50	53	50	58	55	64	50	50	50	60
	Вартість контракту	60000	116600	125000	69600	170500	57600	57500	120000	60000	180000
Букові пиломатеріали	Кількість	180	240	250	180	150	210	250	250	210	300
	Ціна	50	53	50	58	55	64	50	60	55	68
	Вартість контракту	10800	13200	15000	9720	9000	13020	13750	15000	11550	20400

Таблиця 1.3 – Дані для аналізу (варіант ____)

Назва продукції	За контрактом			Фактичні		
	Кількість, м ³	Ціна, євро		Кількість, м ³	Ціна, євро	
Багетні заготовки						
Букові пиломатеріали						

Таблиця 1.4 – Виконання контрактних зобов'язань з експорту

Коефіцієнт	2006 р.	2007 р.
Коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю		
Коефіцієнт виконання зобов'язань за фізичним обсягом		
Коефіцієнт виконання зобов'язань за ціною		

Таблиця 1.5 – Показники динаміки експорту

Індекс	Значення	
	контрактні	фактичні
Індекс вартості		
Індекс фізичного обсягу		
Індекс цін		
Індекс кількісної структури		
Індекс кількості		

Методика розрахунку

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства виконують в наступній послідовності:

- 1) виконання зобов'язань по товарах і товарних групах;
- 2) виконання зобов'язань по країнах за експортом (імпортом);
- 3) виконання зобов'язань по країнах близького зарубіжжя;
- 4) узагальнення результатів.

Аналіз виконують для оцінки таких напрямків діяльності:

- 1) виконання зобов'язань за експортними й імпортними операціями;
- 2) динаміка експорту-імпорту підприємства;
- 3) якість і конкурентоспроможність експортних та імпортних товарів;
- 4) імпорт та експорт, які здійснюються на умовах комерційного кредиту;
- 5) аналіз використання коштів у зовнішньоекономічній діяльності.

Аналіз виконання зобов'язань за експортними й імпортними операціями відображає:

- кількість і загальну суму підписаних угод;
- кількість, вид і загальну суму контрактів, що були просрочені у виконанні;
- причини недовиконання і прострочення контрактів.

Основними показниками, що характеризують виконання зобов'язань за експортними й імпортними операціями, є:

- коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю:

$$K^{стoим.} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} * P_{i\phi}}{\sum_{i=1}^n Q_{in} * P_{in}}, \quad (1.1)$$

де $P_{i\phi}$ і $Q_{i\phi}$ – фактичні ціни і кількість товару і;

P_{in} і Q_{in} – планові ціни і кількість товарів і;

n – кількість товарів;

- коефіцієнт виконання зобов'язань за фізичним обсягом :

$$K^{\text{физ.об.}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} * P_{in}}{\sum_{i=1}^n Q_{in} * P_{in}}, \quad (1.2)$$

де $Q_{i\phi}$ – фактична кількість експорту;
 P_{in} і Q_{in} – планові ціни і кількість товарів і;
 n – кількість товарів;

- коефіцієнт виконання зобов'язань за ціною:

$$K^{\text{цена}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} * P_{i\phi}}{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} * P_{in}}, \quad (1.3)$$

де $P_{i\phi}$ і $Q_{i\phi}$ – фактичні ціни і кількість товару і;
 P_{in} – планова ціна товару;
 n – кількість товару.

Для більш повної характеристики діяльності підприємства на зовнішньому ринку експорт (імпорт) товарів за період, що аналізується, порівнюють з експортом (імпортом) за попередній період, а також проводять аналіз в динаміці. Для цього по кожній групі товарів розраховують:

- індекс вартості ($I_{\text{стоим.}}$)

$$I_{\text{стоим}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} * P_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{io} * P_{io}}, \quad (1.4)$$

де P_{i1} і Q_{i1} – ціна і кількість товарів у розглядуваному періоді;
 P_{io} і Q_{io} – ціна і кількість в базовому періоді;
 n – кількість товарів.

Зміни вартості експорту (імпорту) можуть бути викликані багатьма факторами, але реально можна простежити зміни в ціні й фізичному обсязі:

- індекс цін ($I_{цена}$):

$$I_{цена} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{li} * P_{il}}{\sum_{i=1}^n Q_{il} * P_{io}} ; \quad (1.5)$$

- індекс фізичного обсягу ($I_{физ.об.}$):

$$I_{физ.об.} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{li} * P_{io}}{\sum_{i=1}^n Q_{io} * P_{io}} . \quad (1.6)$$

Зміни фізичного обсягу обумовлюються сукупними змінами кількості і кількісної структури. Індекс фізичного обсягу являє собою сукупність індексу кількості й кількісної структури. Вплив кожного з них розраховують окремо.

- індекс кількості ($I_{кол.}$):

$$I_{кол.} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{li}}{\sum_{i=1}^n Q_{io}} , \quad (1.7)$$

де Q_{io} – кількість товарів у базовому періоді;

Q_{li} – кількість товарів у періоді, що аналізується;

n – кількість товарів.

Для однорідних товарних груп розраховують індекс кількісної структури ($I_{структ.}$):

$$I_{структуры} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{li} * P_{io}}{\sum_{i=1}^n Q_{il} * \overline{P_{io}}} , \quad (1.8)$$

де $\overline{P_{io}}$ - середня ціна товару і в базовому періоді.

Середня ціна $\overline{P_{io}}$:

$$\overline{P_{io}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{io} * P_{io}}{\sum_{i=1}^n Q_{io}} . \quad (1.9)$$

Якщо індекс кількісної структури більше одиниці, це свідчить, що в межах товарної групи збільшилася частина більш дорогих товарів за рахунок більш дешевих товарів. При збільшенні кількості реалізації більш дешевих товарів за рахунок більш дорогих індекс структури менше одиниці.

Приклад.

Дані розрахунку подано в табл. 1.6, 1.7.

Таблиця 1.6 – Виконання контрактних зобов'язань з експорту

Коефіцієнт	2006 р.	2007 р.
Коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю	0,97	1,01
Коефіцієнт виконання зобов'язань за фізичним обсягом	1,23	1,03
Коефіцієнт виконання зобов'язань за ціною	0,86	0,98

Таблиця 1.7 – Показники динаміки експорту

Індекс	Значення	
	контрактні	фактичні
Індекс вартості	1,24	1,02
Індекс фізичного обсягу	1,1	0,94
Індекс цін	0,98	1,11
Індекс кількісної структури	1,12	0,87
Індекс кількості	1,08	1,02

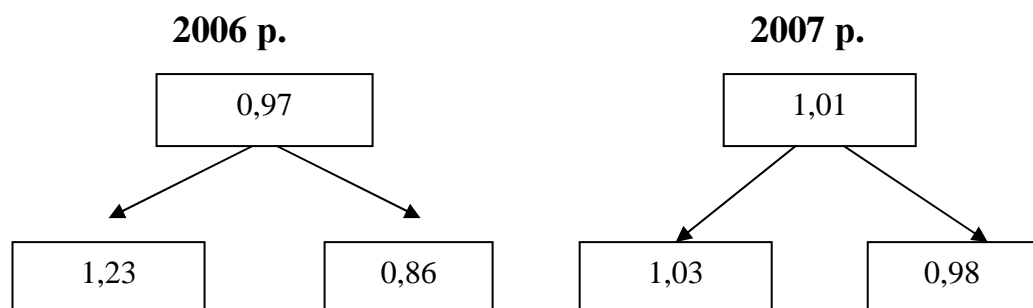


Рис. 1.1 – Коефіцієнти виконання зобов'язань за експортними поставками

Таким чином, у 2006 р. підприємство недовиконало свої експортні зобов'язання в основному за рахунок недовиконання зобов'язань за ціною.

У 2007 р. підприємство перевиконало свої зобов'язання за експортними поставка за рахунок перевиконання зобов'язань за фізичним обсягом, незважаючи на недовиконання зобов'язань за ціною

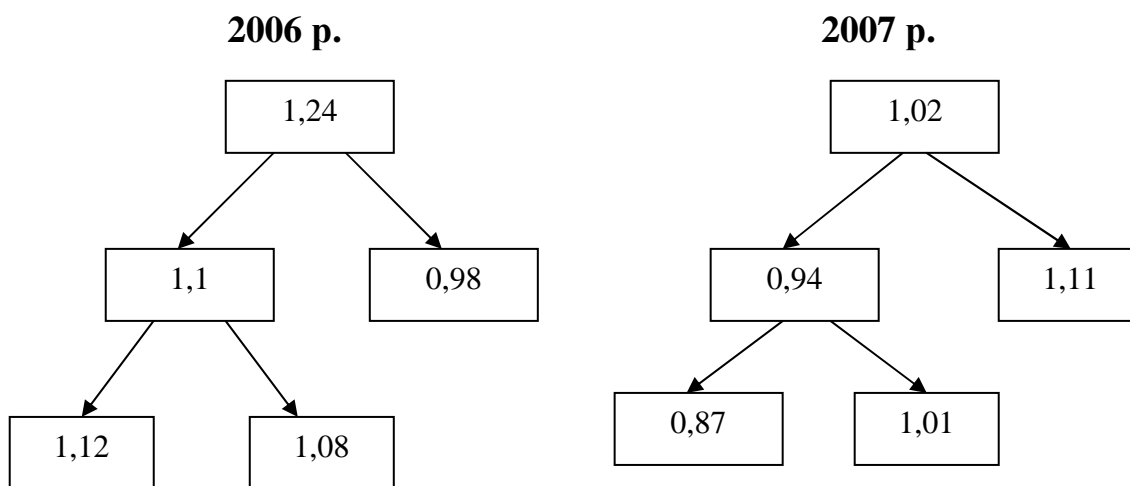


Рис. 1.2 – Індекси виконання експортних зобов'язань

2.Аналіз економічної ефективності експортних операцій

Проаналізувати експортну ефективність діяльності підприємства. Дані для аналізу подано в таблицях.

Валютний курс НБУ в 2006 р. в середньому склав 5,21 грн./дол. США, в 2007 р. – 5,32 грн./дол.США.

Аналіз ефективності експортних операцій:

1) валютна ефективність експорту по окремих видах та інтегральна оцінка в цілому по підприємству, дол. США / грн.;

- 2) економічна ефективність експорту по окремих видах та інтегральна оцінка в цілому по підприємству, дол. США / грн.;
- 3) ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку по окремих видах та інтегральна оцінка в цілому по підприємству, грн./грн.;
- 4) економічний ефект експорту по окремих видам та інтегральна оцінка в цілому по підприємству , грн.

Таблиця 2.1 – Дані для аналізу 2006 р.

		Експорт									
		варіант									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
Багетні заготовки	Кількість	1000	2000	3000	1000	3000	2000	1000	2000	1000	3000
	Ціна, дол.США	55	50	50	50	55	40	45	45	40	50
	Ціна, грн.	255	252	250	254	254	210	212	210	200	260
	Собівартість,грн	200	198	200	196	196	172	172	168	168	196
	Вартість контракту, дол.США	59502	98320	156132	47180	152640	84160	43748	88040	36400	117669
Букові пиломатеріали	Кількість	250	200	250	200	150	200	250	300	250	250
	Ціна, дол.США	60	55	55	60	60	60	50	50	55	60
	Ціна, грн.	300	255	255	300	300	302	254	250	254	310
	Собівартість,грн	228	198	196	246	238	248	196	196	192	248
	Вартість контракту, дол.США	11440	10120	14950	10920	6800	13440	11440	15620	16500	14080
Внутрішній ринок											
Багетні заготовки	Собівартість, грн	160	160	162	160	168	160	152	160	150	150
	Ціна, грн	252	255	246	248	242	230	230	232	220	240
Букові пиломатеріали	Собівартість, грн	158	162	160	162	162	165	148	146	146	164
	Ціна,грн	210	210	208	220	220	215	206	210	210	210

Таблица 2.2 – Дані для аналізу 2007 р.

		Експорт									
		варіант									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
Багетні заготовки	Кількість	1500	2200	2800	1200	3200	1500	1200	2500	1200	3100
	Ціна, дол.США	53	55	52	55	55	50	48	50	45	60
	Ціна, грн.	265	272	268	262	260	256	244	246	238	274
	Собівартість,грн.	182	184	178	168	185	180	162	174	168	162
	Вартість контракту, дол.США	68000	116600	125000	69600	170500	57600	57500	120000	60000	180000
Букові пиломатеріали	Кількість	200	250	280	200	150	210	280	250	220	300
	Ціна, дол.США	62	60	60	58	65	60	50	55	50	65
	Ціна, грн.	262	258	256	262	270	260	242	244	244	256
	Собівартість,грн.	180	176	178	180	180	182	162	158	158	178
	Вартість контракту, дол.США	12800	13200	15000	9720	9000	13020	13750	15000	11550	20400
Внутрішній ринок											
Багетні заготовки	Собівартість, грн.	165	165	162	162	168	168	152	160	150	150
	Ціна, грн.	252	255	246	248	242	230	230	232	220	240
Букові пиломатеріали	Собівартість, грн.	160	162	160	160	162	160	148	146	146	164
	Ціна, грн.	210	210	208	220	220	215	206	210	210	220

Таблица 2.3 – Валютна ефективність експорту, дол. США /грн.

Продукція	2006 р.	2007 р.
Багетні заготовки		
Букові пиломатеріали		
Інтегральний показник		

Таблица 2.4 – Економічна ефективність експорту, грн. /грн.

Продукція	2006 р.	2007 р.
Багетні заготовки		
Букові пиломатеріали		
Інтегральний показник		

Таблиця 2.5 – Економічний ефект експорту, грн.

Продукція	2006 р.	2007 р.
Багетні заготовки		
Букові пиломатеріали		
Інтегральний показник		

Таблиця 2.6– Ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку, грн. /грн.

Продукція	2006 р.	2007 р.
Багетні заготовки		
Букові пиломатеріали		
Інтегральний показник		

Економічною характеристикою будь –якої операції в ЗЕД є валютна ефективність, що визначається за експортним та імпортним еквівалентам.

Експортний еквівалент – набір товарів і послуг, що експортуються з метою отримання валюти.

Імпортний еквівалент – набір товарів і послуг, які імпортують за отриману від експорту валюту.

Валютна ефективність експорту:

$$E_{\text{эсп.}}^{\text{вал.}} = \frac{\sum_{i=1}^m C_{\text{экс.}i}^{\text{ед.}} * Q_{\text{экс.}i}}{\sum_{i=1}^m Z_{\text{экс.}i}^{\text{ед.}} * Q_{\text{экс.}i}}, \quad (2.1)$$

де $C_{\text{экс.}i}^{\text{ед.}}$ - валютна ціна і – го експортного товару, валюта од./од.;

$Q_{\text{экс.}i}$ - обсяг експорту і – го товару або послуги, натур. од.;

$Z_{\text{экс.}i}^{\text{ед.}}$ - витрати на виробництво т реалізацію продукції одиниці і – го товару або послуги;

m – кількість експортних товарів, що реалізуються.

Коефіцієнт, що характеризує валютну ефективність, не відповідає на запитання про вигідність тієї чи іншої операції. Для цієї оцінки його треба порівняти з відповідною базою. У випадку конвертованої валюти (наприклад, гривні) базовим показником є валютний курс. Для оцінки валютної

ефективності експортних операцій використовують обернений валютний курс валют, для оцінки імпортних – прямий курс.

Якщо показник валютної ефективності більше оберненого валютного курсу, то дані операції є валютно ефективними.

Показник економічної ефективності реалізації експортних товарів розраховують як відношення нетто виторгу в іноземній валюті за реалізований товар до його собівартості в гривнях:

$$E_{\text{екон}}^{\text{екс}} = \frac{B_{\text{нетто}}}{Z_{\text{екс}}} . \quad (2.2)$$

Тут $E_{\text{екон}}^{\text{екс}}$ - економічної ефективності реалізації експортних товарів;

$B_{\text{нетто}}$ - нетто виторгу в іноземній валюті за реалізований товар, який перераховано в гривні за офіційним валютним курсом на момент проведення аналізу;

$Z_{\text{екс}}$ - повна собівартість експортної продукції, грн.

Даний коефіцієнт характеризує суму інвалютного доходу від реалізації експортних товарів, що приходить на кожну гривню витрат.

Звітні показники економічної ефективності доцільно порівняти з аналогічними за певний період, що дає можливість визначити, як змінюється економічна ефективність реалізації експортних товарів у звітному періоді в порівнянні з минулим.

Показник економічної ефективності реалізації експортних товарів необхідно порівняти з **економічною ефективністю реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку:**

$$E_{\text{вн.рынок}}^{\text{экс.}} = \frac{Q_{\text{экс}} * C_{\text{вн.рынок}}}{Z_{\text{произв}}} . \quad (2.3)$$

Тут $Q_{\text{экс}}$ - обсяг експорту в натуральному вираженні, од.;

$C_{\text{вн.рынок}}$ - ціна продукції аналогічно експортній на внутрішньому ринку, грн.;

$Z_{\text{произв}}$ - затрати на виробництво всієї партії експортної продукції, грн.

Показник ефекту експорту характеризує діяльність підприємства і розраховується як різниця між обсягом випуску продукції на експорт і затратами на її виробництво:

$$E \frac{ef.}{екс.} = B_{\text{нетто}} * K_{\text{ві}} - Z_{\text{заг.}}, \quad (2.4)$$

де $B_{\text{нетто}}$ – валютний виторг від реалізації експортної продукції, валюта;

$K_{\text{ві}}$ – коефіцієнт, який враховує вплив валют;

$Z_{\text{заг.}}$ - загальні витрати на виробництво експортної продукції, грн.

В роботі $K_{\text{ві}}$ приймається 5,23 грн./дол.

3. Аналіз накладних витрат при здійсненні експортних операцій

Накладні витрати при експорті товарів являють собою витрати підприємства з перевезення та реалізації товарів. Накладні витрати при експорті товарів поділяють на дві групи:

- 1) витрати в національній валюті;
- 2) витрати в іноземній валюті.

Мета аналізу накладних витрат – перевірка дотримання у звітному періоді режиму економії і пошук можливостей для зниження затрат в майбутньому. Дані про накладні витрати отримують з бухгалтерського звіту підприємства. Основні фактори, що викликають зміни величини деяких видів накладних витрат, подані в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Фактори, що впливають на зміну величини накладних витрат

Накладні витрати	Фактори
1) з перевезення товарів	1) кількість товарів (вага); 2) радіус (відстань перевезень); 3) ставка за перевезення (тариф, фрахт); 4) спосіб і умови перевезення.
2) з перевантаження товарів	1) кількість (вага) вантажу; 2) ставка за перевантаження; 3) надбавка при нестандартних і надважких вантажах.
3) із зберігання товарів	1) кількість (вага) вантажу; 2) спосіб зберігання; 3) термін зберігання; 4) ставка за зберігання

Умови завдання наступні:

Підприємство уклало контракт на продаж 1000 м³ пиломатеріалів. Сума контракту подана в табл. 2.8.

Основне перевезення здійснюється морським транспортом. Інші витрати (в перерахунку в долари США за офіційним курсом на момент здійснення операцій) для перевезень продукції є наступними (див. табл. 2.9).

Визначити накладні витрати на умовах EXW, FOB, CIF.

Таблиця 2.8 – Вартість контракту

Показник	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Вартість, тис. дол. США	160	185	182	142	158	132	175	160	140	184

Таблиця 2.9 – Дані для визначення накладних витрат

Показник	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Збори за митне оформлення і мито	1,2	2,3	2,3	1,5	1,4	1,2	1,5	1,6	1,4	1,8
Експортна ліцензія	1,0	1,2	1,4	1,0	1,1	1,0	1,0	1,2	1,0	1,4
Транспортні витрати до порту експорту	1,4	1,6	1,6	1,3	1,4	1,4	1,6	1,6	1,5	1,8
Фрахтування судна	15,0	16,0	16,0	15,0	16,0	16,0	15,0	16,0	15,0	15,0
Навантажувально-розвантажувальні роботи	2,0	3,4	3,2	3,0	1,8	2,0	1,8	2,0	1,8	3,2
Страхування перевезень	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0

Визначення ціни подати у вигляді таблиці (табл. 2.15).

У табл. 2.16 показано, які накладні витрати включаються до загальної суми відповідно до умов постачання.

Таблиця 2.10 – Результати розрахунку накладних витрат на експорт товару

Показник	EXW	FOB	CIF
Збори за митне оформлення і мито			
Експортна ліцензія			
Транспортні витрати до порту експорту			
Фрахтування судна			
Навантажувально – розвантажувальні роботи			
Страховання перевезень			
Всього (тис. дол. США)			

Таблиця 2.11 – Результати розрахунку накладних витрат на експорт товару

Показник	EXW	FOB	CIF
Збори за митне оформлення і мито	+	+	+
Експортна ліцензія		+	+
Транспортні витрати до порту експорту		+	+
Фрахтування судна			+
Навантажувально – розвантажувальні роботи		+	+
Страховання перевезень			+

Приклад.

Таблиця 2.12 – Результати розрахунку накладних витрат на експорт товару

Показник	EXW	FOB	CIF
Вартість, тис. дол. США	220,0	220,0	220,0
Збори за митне оформлення і мито		1,3	1,3
Експортна ліцензія		1,0	1,0
Транспортні витрати до порту експорту		1,5	1,5
Фрахтування судна			15,6
Навантажувально – розвантажувальні роботи		2,0	2,0
Страховання перевезень			4,0
Всього, тис. дол. США	220,0	225,8	245,4

Ціна становитиме: EXW – 220 тис. дол. США; FOB – 225,8 тис. дол. США; CIF – 245,4 тис. дол. США. Відповідно накладні витрати на умовах FOB складатимуть більше 11,4%, а на умовах CIF – 18,5 % від вартості контракту.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність”
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. / Под ред. Л.Е.Стровского. - М., 1996.
3. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник . – К.: ЦУЛ, 2004.
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посібник./ За ред. Ю.Г. Козака – К.: ЦУЛ, 2006.
5. Кредісов А.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю. – К., Фенікс, 2000.
6. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность. - М., 1998.
7. “Инкотермс - 2000”. //СПБ.: " Закон и бизнес ", 2003.
8. Пушкарь Т.А. Основы внешнеэкономической деятельности: Конспект лекций. – Харьков, ХНАГХ, 2006.
9. Козик В.В., Панкова Л.А. та інш. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ., 2004.
10. Внешнеэкономические операции в Украине (учебный практикум). ДОНГУ, Донецкий государственный коммерческий институт, Донецкое областное управление статистики, Академия экономических наук Украины. – Донецк, 1999.

Навчальне видання

Методичні вказівки з виконання розрахунково – графічної роботи з курсу «Основи зовнішньоекономічної діяльності» (для студентів 6 курсу заочної форми навчання спеціальністю 7.050107 – «Економіка підприємства»)

Укладач: Тетяна Андріївна Пушкар

Відповідальний за випуск: О. В. Жемеренко

Редактор: М. З. Аляб'єв

План 2008, поз 111М

Підп. до друку	30.09.08	Формат 60×84 1/16	Друк на різнографі
Папір офісний		Умовн.-друк. арк. 0,9	Обл.-вид. арк. 1,4
Замовлення №		Тираж 100 прим.	

61002, Харків, ХНАМГ, вул. Революції, 12
Сектор оперативної поліграфії ЦНІТ ХНАМГ

61002, Харків, вул. Революції, 12